Como descobrir o faturamento da sua empresa

Introdução

- Quantas vendas você faz no mês ?
- Qual o valor total das vendas no mês ?
- O que é faturamento ?
- Qual a importância ?

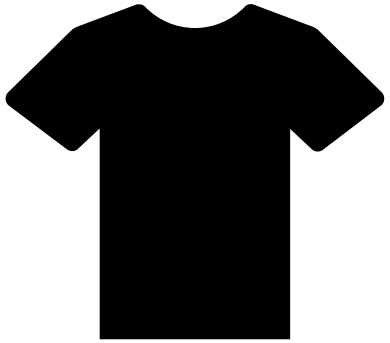
O que é faturamento?

- Falaremos do Faturamento Bruto:
  - Valor total das **vendas realizadas** em um determinado período.
  - Não confundir com entrada de dinheiro
- Exemplos a seguir:

Exemplo 1

MÊS - MAIO

VENDAS



TOTAL: 10 CAMISAS
R$ 50,00 CADA UMA

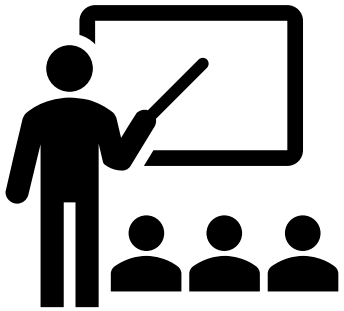
FATURAMENTO DE MAIO = R$ 500,00
(10 X 50,00)

Formas de Pagamento:
À vista (dinheiro ou débito) = R$ 200,00
Crédito 30 dias = R$ 300,00 em junho

Exemplo 2

MÊS - MARÇO

VENDA



Prestou serviço de consultoria a um cliente por R$ 6.000,00

FATURAMENTO DE MARÇO = R$ 6.000,00

Formas de Pagamento:
1ª Parcela Abril - R$ 2.000,00
2ª Parcela Maio – R$ 2.000,00
3ª Parcela Junho – R$ 2.000,00

O que NÃO é faturamento:

- LUCRO
- FLUXO DE CAIXA

Por que isso é importante?

Porque se você achar que seu faturamento é o dinheiro que entrou, pode se enganar e achar que tem mais dinheiro do que realmente tem – ou planejar gastos com base em vendas que ainda não foram pagas.

Por que é importante saber o faturamento?

- Calcular **IMPOSTOS:**
  - **Faturamento determina o seu regime:** MEI ou Simples Nacional
- **Planejamento e Análises**
- Os dados te darão mais segurança e confiabilidade para o seu negócio.

Passo a passo para descobrir o seu faturamento

PASSO 1	Pegue uma folha de papel ou anote no celular ou no computador.
PASSO 2	Escreva o **período**, escolha um mês.
PASSO 3	Liste **todas as vendas** do mês.
PASSO 4	Some tudo.
PASSO 5	O resultado é o **faturamento bruto** do período.

Exemplo

ABRIL

- Dia 1: Venda de 2 camisetas (50 + 50) = R$ 100
- Dia 3: Serviço de consultoria = R$ 500
- Dia 5: Venda de 1 tênis = R$ 80

Total de vendas em abril é :

(100 + 500 + 80) = R$ 680,00

Faturamento Bruto de Abril

Controle das vendas

- Utiliza um programa (ERP ou programa específico)
- Planilha de vendas
- Anotado em um caderno

- E caso você **não tenha algum controle**, comece agora, e quanto mais detalhes você tiver sobre a venda, melhores serão as análises futuras.

Análises

- Crescimento mês a mês
- Quais os melhores meses, dias e horários
- Faturamento Ano x Ano

Finalizando

- Faturamento é a quantidade de vendas em um determinado período; pode ser anual, mensal, diário.
- Tenha o controle de suas vendas.
- Caso ainda não tenha nenhum controle, no próximo vídeo iremos criar uma planilha do zero para você iniciar esse controle.
- Lembrando que quanto mais detalhes a venda tiver, mais análises conseguimos fazer.

Obrigado

Douglas Kota

linkedin.com/in/douglaskota/

youtube.com/@Kotalabs